

Programme de Formation

Le mandat exclusif, une méthode efficace pour être performant et sécuriser ses honoraires

Durée : 1 journée (8 heures)

Formateur : Stéphane Prat

Mode : Présentiel ou à distance

Public cible : Professionnels de l'immobilier (agents immobiliers, négociateurs, mandataires)

Objectifs de la formation :

- Comprendre les différences commerciales et juridiques entre un mandat simple et un mandat exclusif.
 - Apprendre à construire une relation de confiance avec le vendeur pour obtenir l'exclusivité.
-

Déroulement de la journée

Accueil et introduction

- Accueil des participants (en présentiel ou via la plateforme en ligne)
- Présentation du formateur Stéphane Prat
- Tour de table (ou introduction en ligne) : présentation des participants et de leurs attentes
- Objectifs et déroulement de la formation

Comprendre les mandats immobiliers

- Définition et caractéristiques des mandats simples et exclusifs
- Comparaison des avantages et inconvénients de chaque type de mandat sur le plan commercial
- Analyse des implications juridiques : droits et obligations de l'agent immobilier et du vendeur
- Discussion interactive : retours d'expérience des participants

Pause

Les bénéfices du mandat exclusif pour l'agent immobilier et le vendeur

- Pourquoi le mandat exclusif est plus sécurisant pour l'agent immobilier
- Comment un mandat exclusif améliore la performance commerciale

- Études de cas pratiques : analyse de réussites et d'échecs
- Démonstration de la rentabilité du mandat exclusif pour le vendeur
- Session interactive : questions/réponses et partage d'expériences

Déjeuner

Construire une relation de confiance avec le vendeur

- L'importance de la confiance pour obtenir un mandat exclusif
- Techniques de communication : écoute active, empathie, et gestion des attentes
- Identifier les besoins spécifiques du vendeur et adapter son argumentaire
- Exemples concrets et mises en situation (en groupe ou en sous-groupes en ligne)

Pause

Négociation et obtention du mandat exclusif

- Développer un argumentaire convaincant pour le mandat exclusif
- Gérer les objections courantes du vendeur
- Stratégies de négociation efficaces : techniques de persuasion et de conclusion
- Exercices pratiques : simulations de négociation avec feedback personnalisé

Plan d'action et synthèse

- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour appliquer les compétences acquises
- Synthèse des concepts clés abordés durant la formation
- Échanges sur les meilleures pratiques et conseils pour l'avenir

Conclusion et évaluation

- Remise des supports de formation (en version papier ou numérique)
- Quizz de fin de formation
- Évaluation de la formation par les participants (formulaire en ligne ou papier)
- Remise des attestations de formation

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Etre un professionnel de l'immobilier
- * Avoir une aisance orale

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85